



**USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**JUDUL PROGRAM**

**“HERBAFLOAT DAN HERBACCINO” Sebagai Inovasi Bisnis dalam  
Meningkatkan Citra dan Nilai Jual Jamu di Masyarakat**

**BIDANG KEGIATAN:**

**PKM-KEWIRAUSAHAAN**

Diusulkan oleh:

Yuniar Ade Safitri	NIM : A12.2010.03907
Arifin Susanto	NIM : A12.2009.03440
Rivaldi Elkha Ariatma	NIM : A12.2012.04759
Nurulfia Khory	NIM : D11.2013.01692

**UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO**

**SEMARANG**

**2013**

## HALAMAN PENGESAHAN


1. Judul Kegiatan : "HERBAFLOAT DAN HERBACCINO"  
Sebagai Inovasi Bisnis dan Meningkatkan  
Citra Serta Nilai Jual Jamu di Masyarakat
2. Bidang Kegiatan : PKM-K
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
  - a. Nama Lengkap : Yuniar Ade Safitri
  - b. NIM : A12.2010.03907
  - c. Jurusan : Sistem Informasi
  - d. Universitas : Universitas Dian Nuswantoro Semarang
  - e. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Kedungpani RT 002/ RW 011 Ngaliyan  
Semarang - 089667832136
  - f. Alamat email : niar.tituna@gmail.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 orang
5. Dosen Pendamping
  - a. Nama Lengkap dan Gelar : Ika Novita Dewi, MCS
  - b. NIDN : 619118701
  - c. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Jl. Mayjend Sutoyo no. 614 RT 017 RW 006  
Pekalongan – 085640024084
6. Biaya Kegiatan Total
  - a. Dikti : Rp 12.025.000,-
  - b. Sumber lain : -
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 3 bulan

Semarang, 19 September 2013

Menyetujui  
Ketua Jurusan Sistem Informasi UDINUS

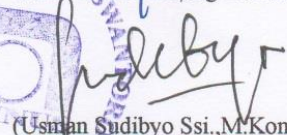
Ketua Pelaksana Kegiatan


  
(Sri Winarni M.Kom)  
NPP. 0686.11.1998.142

  
(Yuniar Ade Safitri)  
NIM. A12.2010.03907

Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan

Dosen Pendamping

  
(Usman Sudibyo Ssi. M.Kom)  
NPP. 0686.11.1996.100

  
(Ika Novita Dewi, MCS)  
NIDN. 619118701

## DAFTAR ISI

Halaman Sampul .....	i
Halaman Pengesahan .....	ii
Daftar Isi .....	iii
Ringkasan .....	iv
<b>BAB 1 PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar belakang masalah .....	1
1.2 Perumusan masalah .....	2
1.3 Tujuan .....	2
1.4 Luaran yang diharapkan .....	2
1.5 Manfaat .....	2
<b>BAB 2 GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA .....</b>	<b>3</b>
2.1 Identifikasi peluang bisnis .....	3
2.2 Analisis investasi .....	4
2.3 Deskripsi produk .....	6
2.4 Sumber daya dan peluang usaha .....	6
<b>BAB 3 METODE PELAKSANAAN .....</b>	<b>4</b>
3.1 Tahap persiapan .....	7
3.2 Tahap pelaksanaan .....	8
3.3 Tahap pemasaran .....	8
3.4 Evaluasi .....	8
<b>BAB 4 BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN .....</b>	<b>9</b>
4.1 Anggaran biaya .....	9
4.2 Jadwal kegiatan .....	9
Lampiran 1 - Biodata ketua, anggota, dan dosen pendamping .....	10
Lampiran 2 - Justifikasi anggaran .....	17
Lampiran 3 - Susunan anggota dan pembagian tugas .....	19
Lampiran 4 - Surat pernyataan ketua pelaksana .....	20
Lampiran 5- Gambaran produk yang dihasilkan .....	21

## RINGKASAN

Jamu sebagai salah satu warisan budaya yang memiliki bermacam-macam khasiat harus tetap dilestarikan dengan cara menjadikannya sebagai peluang bisnis yang menguntungkan. Tantangannya adalah bagaimana meningkatkan citra serta nilai jual jamu sebagai minuman tradisional agar menjadi suatu inovasi bisnis yang menguntungkan dan bagaimana memasarkan produk jamu tersebut agar digemari masyarakat. Untuk itu, perlu diciptakan suatu produk inovasi dari minuman jamu yang dapat meningkatkan citra serta nilai jual jamu itu sendiri di masyarakat. Selanjutnya diperlukan adanya suatu metode pemasaran yang menarik agar produk inovasi minuman jamu ini dapat menjadi bisnis yang menguntungkan dan berkelanjutan. “HERBAFLOAT DAN HERBACCINO” adalah sebuah inovasi bisnis minuman menggunakan bahan dasar herbal. Produk ini dibuat sebagai salah satu upaya pelestarian jamu dengan cara meningkatkan citra serta nilai jual jamu ke masyarakat. Keunggulan dari produk ini adalah memberdayakan minuman tradisional, namun mengemasnya secara modern sehingga terlihat lebih menarik. Herbafloat menyajikan minuman herbal dengan menambahkan float. Sedangkan herbaccino menyajikannya dalam bentuk foamy seperti cappucino. Metode pemasaran yang akan digunakan adalah pada penjualan hari pertama akan dibuat event “minum gratis satu hari hanya dengan tunjukkan KTM kamu” disitu konsumen akan diberikan form komentar tentang bagaimana pendapat konsumen terhadap produk. Nantinya komentar dan saran dari konsumen tersebut akan digunakan sebagai media koreksi sebagai upaya peningkatkan produk. Setelah mengetahui keinginan konsumen pada produk ini, maka dilakukan evaluasi dan peningkatan terhadap produk. Penjualan hari kedua dan ketiga kami memberikan tester gratis kepada konsumen dan memberikan diskon 50% untuk pembelian produk. Pemasaran juga akan dilakukan melalui media online seperti facebook dan twitter. Diharapkan nantinya herbafloat dan herbaccino ini akan diminati dan menjadi peluang usaha yang menghasilkan profit dan berkelanjutan. Selama ini belum ada yang menggunakan konsep minuman herbal yang menggunakan float dan minuman herbal yang foamy mirip cappucino. Oleh karena itu, usaha yang akan dijalankan ini masih berpeluang untuk bersaing dengan banyaknya kedai minuman yang saat ini banyak bermunculan.

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Jamu adalah minuman herbal yang merupakan warisan budaya Indonesia yang sudah ada sejak zaman dulu. Jamu terbuat dari bahan-bahan alami baik dari rempah-rempah maupun dedaunan. Minuman herbal jamu memiliki banyak khasiat, diantaranya bisa digunakan sebagai obat atau meningkatkan daya tahan tubuh.

Dulu jamu mudah ditemukan, banyak mbok jamu yang menggendong jamu dagangannya di jalan. Namun, keberadaan jamu gendong saat ini bisa dikatakan langka. Yang ada hanya warung jamu pinggir jalan yang belum tentu orang suka untuk mengunjunginya. Oleh karena itu, pelestarian jamu perlu dilakukan agar keberadaannya tidak hilang tergerus arus modernisasi.

Modernisasi telah membuat orang cenderung memiliki perilaku yang dipengaruhi oleh faktor budaya dalam memilih makanan atau minuman. Sebagai contoh, saat ini orang lebih suka nongkrong, menghabiskan waktunya di kafe hanya untuk menikmati secangkir kopi ataupun berkumpul dengan teman-temannya. Keadaan tersebut seolah sudah menjadi gaya hidup. Gaya hidup yang terlihat modern, dalam arti sudah mengikuti perkembangan zaman dan tidak mau ketinggalan.

Di tengah modernisasi, jamu sebagai salah satu warisan budaya yang memiliki bermacam-macam khasiat harus tetap dilestarikan. Untuk tetap melestarikan jamu di tengah gaya hidup modern masyarakat saat ini, jamu dapat dibuat menjadi produk yang lebih menarik. Yaitu dengan mengemasnya secara modern yang tidak ketinggalan zaman.

Herbafloat dan herbaccino dibuat sebagai salah satu upaya pelestarian jamu dengan cara meningkatkan citra serta nilai jual jamu ke masyarakat. Keunggulan dari produk herbafloat dan herbaccino ini adalah memberdayakan minuman tradisional, namun mengemasnya dalam bentuk yang lebih modern sehingga akan terlihat lebih menarik. Herbafloat menyajikan minuman herbal dengan menambahkan float pada minuman. Sedangkan herbaccino adalah menyajikannya dalam bentuk foamy seperti cappucino. Hal ini dilakukan sebagai

salah satu media pelestarian minuman tradisional namun tetap mengikuti perkembangan zaman dan mengikuti gaya hidup masyarakat modern.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Masalah yang akan dibahas dalam penulisan pkm-k ini adalah :

1. Bagaimana meningkatkan citra dan nilai jual jamu sebagai minuman tradisional agar menjadi suatu inovasi bisnis yang menguntungkan?
2. Bagaimana mengenalkan dan memasarkan produk jamu ini agar digemari oleh masyarakat?

## **1.3 Tujuan**

Tujuan dari pembuatan proposal pkm-k ini adalah:

2. Menciptakan produk inovasi dari minuman jamu yang dapat meningkatkan citra serta nilai jual jamu di masyarakat.
3. Menciptakan metode pemasaran yang menarik agar produk inovasi minuman jamu ini dapat menjadi bisnis yang menguntungkan dan berkelanjutan.

## **1.4 Luaran yang Diharapkan**

Luaran yang diharapkan dari pkm-k ini adalah:

- Menciptakan produk inovasi dari minuman jamu.
- Meningkatnya minat masyarakat terhadap minuman jamu.
- Membuka peluang wirausaha dibidang kuliner minuman
- Membuat artikel mengenai wirausaha dibidang kuliner minuman

## **1.5 Manfaat**

Beberapa manfaat yang akan didapat dari pkm-k ini adalah

1. Sebagai media untuk mengaplikasikan kemampuan wirausaha, kemampuan manajerial dan mengembangkan jiwa entrepreneurship Mahasiswa.
2. Sebagai peluang usaha yang berorientasi pada profit.
3. Menambah wawasan dan pengalaman berwirausaha.
4. Menyediakan alternatif pilihan minuman jamu yang dikemas secara modern dengan harga terjangkau.

5. Sebagai pengenalan bahwa jamu merupakan minuman tradisional warisan budaya bangsa.

## **BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

### **2.1 Identifikasi Peluang Bisnis**

Proses pemilihan makanan ataupun minuman masyarakat modern telah terpengaruh oleh faktor budaya dan seolah sudah menjadi gaya hidup. Bahkan, bagi sebagian orang kebutuhan akan makanan ataupun minuman tidak hanya untuk kebutuhan konsumsi tubuh setiap hari, tapi juga sebagai kebutuhan sosial/pencitraan sosial.

Keberadaan tempat yang menjual berbagai bermacam jenis minuman pun sudah banyak, seperti kafe, gerai-gerai, toko-toko di supermarket, di kampus, banyak yang menjual minuman-minuman cepat saji. Permintaan akan minuman yang praktis dan cepat saji pun bisa dikatakan tinggi. Buktiya tempat-tempat seperti ini selalu ramai dikunjungi oleh pembeli.

Herbafloat dan herbaccino merupakan produk minuman dimana dibuat dari bahan herbal yang menggunakan float dan foamy sehingga terkesan modern. Sentuhan modern pada minuman ini dipilih karena biasanya minuman herbal hanya dikemas dalam bentuk tradisional sehingga kurang menarik. Dengan adanya herbafloat dan herbaccino ini diharapkan mampu membuat suatu minuman yang praktis, murah, modern, cepat saji sekaligus menyehatkan karena menggunakan bahan herbal. Selain itu juga dapat menjadi media pelestarian minuman tradisional.

Target utama penjualan produk ini adalah masyarakat usia 15-40 tahun dan untuk semua kalangan yang potensial contohnya mahasiswa, karyawan/pegawai dan eksekutif muda. Konsep kedai dirancang mengusung tema kedaerahan, dengan menggunakan “Gerobak Angkringan” sebagai media dalam membuat dan menyajikan produk kepada konsumen. Selain itu, untuk memberikan kepuasan dan kenyamanan bagi para pengunjung disediakan area untuk nongkrong di sekeliling gerobak. Hal tersebut dimaksudkan agar terjalin komunikasi yang baik antara penjual dan pembeli.

Langkah yang dilakukan dalam pengenalan produk adalah:

- Pada penjualan hari pertama akan dibuat event “minum gratis satu hari hanya dengan tunjukkan KTM kamu” disitu konsumen akan diberikan form komentar tentang bagaimana pendapat konsumen terhadap produk ini, bagaimana rasa dan saran mereka. Nantinya komentar dan saran dari konsumen tersebut dapat digunakan sebagai media koreksi sebagai upaya meningkatkan produk.
- Setelah mengetahui keinginan konsumen pada produk ini, maka dilakukan evaluasi dan peningkatan terhadap produk.
- Penjualan hari kedua dan ketiga kami memberikan tester gratis kepada konsumen dan memberikan diskon 50% untuk pembelian produk.

Diharapkan nantinya herbafloat dan herbaccino ini akan diminati dan menjadi peluang usaha yang menghasilkan profit dan berkelanjutan. Karena, selama ini belum ada yang menggunakan konsep minuman herbal menggunakan float dan minuman herbal yang mirip cappuccino sehingga foamy. Oleh karena itu, usaha yang akan dijalankan ini masih berpeluang untuk bersaing dengan banyaknya kedai minuman yang saat ini banyak bermunculan.

## 2.2 Analisis Investasi

### Biaya dan Harga Per Unit

Biaya total yang dibutuhkan untuk 3 bulan adalah Rp 12.160.000,-  
Total produk yang dihasilkan selama 3 bulan adalah 3000 buah

### Analisis Titik Impas (Break Even Point)

BEP harga = Total biaya selama 3 bulan : Jumlah produksi selama 3 bulan  
= Rp 12.160.000 : 3000 buah  
= Rp 4053

Dari BEP harga ditentukan harga jual per unit **Rp 6.000**

BEP produksi = Total biaya produksi selama 3 bulan : Harga jual per unit  
= Rp 12.160.000 : Rp 6.000

**Analisis Keuntungan**  
= 2026 buah



Pendapatan = Jamu yang terjual selama 3 bulan x harga jual  
= 3000 x Rp 6.000  
= Rp 18.000.000

Jadi, untuk mencapai titik impas maka dalam 3 bulan produk minuman jamu yang harus terjual adalah **2005 buah** dengan harga per produk adalah **Rp 6.000,-**

Total biaya produksi dalam 3 bulan = Rp 12.160.000  
Keuntungan = Pendapatan – Total biaya produksi  
= Rp 18.000.000 – Rp 12.160.000  
= **Rp 5.840.000,-**

Jadi, keuntungan yang diperoleh dengan menjual 3000 jamu dengan harga **Rp 6.000** per buah dalam 3 bulan adalah **Rp 5.975.000**

#### **Pengembalian Modal (Pay Back Period)**

Catatan :

- Dalam 3 bulan diproduksi 3000 produk jamu
- 1 bulan dianggap sama dengan 25 hari.

Produk yang harus dijual per hari = 3000 buah : 75 hari  
= **40 produk jamu**

Pay Back Period = BEP Produksi : Penjualan per hari  
= 2026 : 40  
= **51 hari**

Jadi modal akan kembali dalam jangka waktu **51 hari** dengan penjualan **40 jamu tiap harinya**.

### 2.3 Deskripsi Produk

Minuman herbafloat dan herbaccino tersedia dalam jenis minuman panas dan dingin. Cara pembuatan minuman ini cukup mudah yaitu dengan meracik bahan-bahan herbal untuk dibuat jamu yang tentunya sudah disiapkan. Jenis-jenis jamu yang tersedia diantaranya beras kencur, kunyit asam, jahe, alang-alang dll. Setelah jamu-jamu tersebut siap digunakan langkah selanjutnya adalah untuk produk herbafloat, jamu hanya perlu ditambah es dan kemudian ditambah ice cream float ke dalam minuman. Sedangkan untuk membuat herbaccino yaitu jamu tadi direbus supaya hangat, lalu merebus susu rasa plain dan memblender susu tersebut sehingga susu menjadi kental dan muncul buih-buih foamy. Setelah itu menyusun jamu, susu cair, menambahkan foam dan memberi hiasan coklat bubuk di atasnya.

### 2.4 Sumber Daya dan Peluang Usaha

Sumber daya yang tersedia dalam usaha herbafloat dan herbaccino ini adalah:

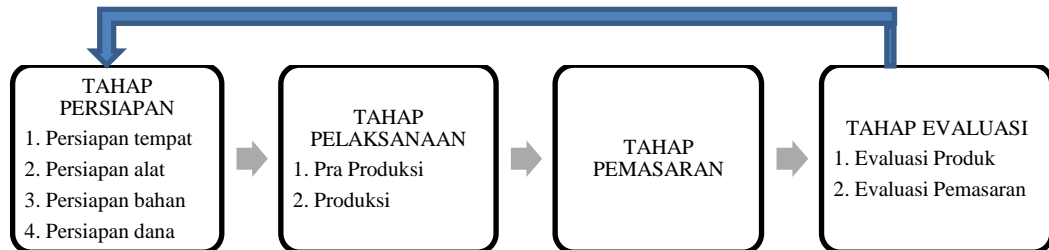
- Sumber daya manusia yaitu tenaga pembuat dan tenaga pemasaran produk yang terdiri dari mahasiswa Universitas Dian Nuswantoro jurusan Sistem Informasi angkatan 2009, 2010, 2012 dan mahasiswa jurusan Kesehatan Masyarakat. Mahasiswa inilah yang akan menggunakan sumber daya yang ada untuk melakukan kegiatan kewirausahaan.
- Sumber daya alam, yaitu pemanfaatan tanaman-tanaman herbal yang nantinya akan digunakan sebagai bahan utama herbafloat dan herbaccino ini.
- Sumber daya modal yang nantinya digunakan untuk terlaksananya usaha herbafloat dan herbaccino akan didapat dari pihak DIKTI.

Peluang pasar dalam usaha herbafloat dan herbaccino ini adalah :

- Mahasiswa Universitas Dian Nuswantoro Semarang.
- Masyarakat sekitar kampus.

### BAB III METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan pkmk herbafloat dan herbaccino ini terbagi dalam beberapa tahapan seperti digambarkan dalam *flowchart* di bawah ini:



Gambar 1 Metode Pelaksanaan

Berikut adalah penjelasan dari masing-masing tahapan :

#### 3.1 Tahap Persiapan

Tahap persiapan meliputi persiapan tempat, alat, bahan dan dana.

- Persiapan tempat

Persiapan tempat untuk menjual herbafloat dan herbaccino ini adalah dengan menyewa tempat di kantin wirausaha mahasiswa Udinus.

- Persiapan alat

Peralatan yang dibutuhkan dalam usaha herbafloat dan herbaccino antara lain: Gerobak kayu, Blender, Kompor Gas Besar, Tabung Gas Elpiji 3kg, Panci Masak Besar, Sendok Pengaduk / Spatula, Termos Es (box), Kursi Plastik, Gelas Plastik, Cangkir, Sendok Kecil, Sedotan Straw, Botol Jamu.

- Persiapan bahan

Bahan-bahan yang dibutuhkan untuk pembuatan herbafloat dan herbaccino antara lain: bahan baku herbal untuk pembuatan jamu seperti beras kencur, kunyit asam, jahe, alang-alang, gula, eskrim float, coklat bubuk, susu UHT, dan es batu.

- Persiapan Dana

Dana yang digunakan untuk menunjang pelaksanaan usaha ini adalah dana PKM yang berasal dari DIKTI.

### **3.2 Tahap Pelaksanaan**

#### **a. Pra Produksi**

Dalam menjalankan proses pra produksi owner dan patner kerja melakukan pemilihan dan pembelian bahan baku sendiri supaya kualitas bahan produksi tetap terjamin.

#### **b. Produksi**

Proses pembuatan produk dilakukan sendiri agar kebersihan dan hasil produksi tetap terjaga.

Adapun proses pembuatan produk adalah sebagai berikut.

- a. Bahan-bahan herbal direbus dengan gula sampai menjadi jamu.
- b. Untuk herbafloat ambil gelas cup, isi dengan es batu, masukkan jamu, letakkan eskrim float 1 *scoop* di atasnya.
- c. Untuk herbaccino, rebus susu UHT plain, blender sampai keluar buih-buih foam, ambil cangkir masukkan jamu, masukkan susu, tambahkan foam, dan hias dengan coklat bubuk.

### **3.3 Tahap Pemasaran**

Proses pemasaran dilakukan melalui media online misalnya Twitter dan Facebook. Pemasaran juga diupayakan agar dapat menyebar ke teman-teman terdekat lalu ke berbagai lokasi pelanggan termasuk sasaran utama kami adalah di kampus UDINUS dan masyarakat. Selain itu untuk pembukaan awal ada tester dari produk agar pelanggan dapat mencoba rasa produk herbafloat dan herbaccino ini sehingga mereka tertarik untuk membeli.

### **3.4 Tahap Evaluasi**

1. Evaluasi dilakukan setiap hari pada saat proses produksi selesai untuk melakukan quality control terhadap hasil produksi.
2. Evaluasi dilakukan pada hari pertama penjualan yaitu setelah event “minum gratis satu hari hanya dengan tunjukkan KTM kamu” evaluasi ini mengacu pada komentar konsumen yang ditulis dalam form komentar dan saran pada saat event berlangsung.
3. Evaluasi penjualan dilakukan setiap hari setelah penjualan hari ini selesai.

4. Evaluasi menyeluruh dilakukan setiap 1 minggu sekali. Evaluasi ini berupa hal-hal teknis yang masih kurang atau perlu diperbaiki dan ditingkatkan lagi misalnya dalam pelaksanaan produksi dan proses penjualan, serta evaluasi terhadap pelayanan pada konsumen.

## BAB IV BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

### 4.1 Anggaran Biaya

No	Jenis Pengeluaran	Biaya	Prosentase
1	Peralatan Penunjang	Rp 3.760.000,-	30,9 %
2	Bahan Habis Pakai	Rp 6.190.000,-	50,9 %
3	Perjalanan	Rp 1.050.000,-	8,6 %
4	Lain-lain	Rp 1.160.000,-	9,5 %
<b>TOTAL</b>		<b>Rp 12.160.000,-</b>	<b>100 %</b>

### 4.2 Jadwal Kegiatan

No	Kegiatan	Bulan ke-1				Bulan ke-2				Bulan ke-3			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	TAHAP PERSIAPAN												
	Persiapan tempat												
	Persiapan alat												
	Persiapan bahan												
	Persiapan dana												
2	TAHAP PELAKSANAAN												
	Pra Produksi												
	Produksi												
	Tahap Pemasaran												
3	Evaluasi												

## BIODATA KETUA

### A. Identitas diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Yuniar Ade Safitri
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Sistem Informasi – S1
4	NIM	A12.2010.03907
5	Tempat dan Tanggal lahir	Semarang, 5 Juli 1991
6	E-mail	<a href="mailto:niar.tituna@gmail.com">niar.tituna@gmail.com</a>
7	Nomor Telepon/HP	089667832136

### B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMU
Nama Institusi	SDN Wates 01 Semarang	SMPN 18 Semarang	SMKN 7 Semarang
Jurusan			Teknik Komputer & Jaringan
Tahun Masuk-Lulus	1997-2003	2003-2006	2006-2010

### C. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*)

No	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	MIPA Untuk Negeri Konferensi Ilmuan Muda Indonesia	Pemanfaatan E-Wayang Sebagai Media Pendidikan Karakter Anak Usia Dini	3-5 September 2013 di FMIPA Universitas Indonesia

### D. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi Penghargaan	Pemberi	Tahun
	-----			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Semarang, 16 Oktober 2013

Pengusul,



(Yuniar Ade Safitri)

## BIODATA ANGGOTA

### A. Identitas diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Arifin Susanto
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Sistem Informasi – S1
4	NIM	A12.2009.03440
5	Tempat dan Tanggal lahir	Cilacap, 6 Agustus 1989
6	E-mail	<a href="mailto:trueblues06@gmail.com">trueblues06@gmail.com</a>
7	Nomor Telepon/HP	085742900886

### B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMU
Nama Institusi	SDN 1 Pegunungan Ulujami, Pemalang	SMPN 1 Ulujami, Pemalang	SMAN 1 Comal, Pemalang
Jurusan			IPA
Tahun Masuk-Lulus	1995-2001	2001-2004	2004-2007

### C. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*)

No	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
	-----		

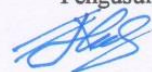
### D. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi Penghargaan	Pemberi	Tahun
	-----			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Semarang, 16 Oktober 2013

Pengusul,



(Arifin Susanto)



## BIODATA ANGGOTA

### A. Identitas diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Rivaldi Elkha Ariatma
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Sistem Informasi – S1
4	NIM	A12.2012.04759
5	Tempat dan Tanggal lahir	Semarang, 7 Juli 1994
6	E-mail	<a href="mailto:112201204759@mhs.dinus.ac.id">112201204759@mhs.dinus.ac.id</a>
7	Nomor Telepon/HP	085741760002

### B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMU
Nama Institusi	SDN Ngaliyan 08 Semarang	SMPN 18 Semarang	SMAN 7 Semarang
Jurusan			IPA
Tahun Masuk-Lulus	2000-2006	2006-2009	2009-2012

### C. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation)

No	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
	-----		

### D. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi Penghargaan	Pemberi	Tahun
	-----			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Semarang, 16 Oktober 2013

Pengusul,



(Rivaldi Elkha Ariatma)



## BIODATA ANGGOTA

### A. Identitas diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Nurulfia Khory
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	Kesehatan Masyarakat – S1
4	NIM	D11.2013.01692
5	Tempat dan Tanggal lahir	Semarang, 11 Desember 1990
6	E-mail	<a href="mailto:cherryaeveer@gmail.com">cherryaeveer@gmail.com</a>
7	Nomor Telepon/HP	085640871648

### B. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMU
Nama Institusi	SDN Tambakaji 04	SMPN 18 Semarang	SMAN 8 Semarang
Jurusan			IPA
Tahun Masuk-Lulus	1997-2003	2003-2006	2006-2009

### C. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*)

No	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
	-----		

### D. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi Penghargaan	Pemberi	Tahun
	-----			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Semarang, 16 Oktober 2013

Pengusul,



(Nurulfia Khory)

## BIODATA DOSEN PENDAMPING

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan jelas)	Ika Novita Dewi, MCS
2	Jabatan Fungsional	-
3	Jabatan Struktural	-
4	NPP	0686.11.2012.438
5	NIDN	0619118701
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Pekalongan, 19 November 1987
7	Alamat Rumah	Jl. Mayjend Sutoyo No.614 Gumawang Wiradesa Pekalongan
8	Nomor Telepon/Fax/HP	085640024084
9	Alamat E-mail	ikadewi@research.dinus.ac.id
10	Alamat Kantor	Jl. Nakula I No. 5-11 Semarang
11	Nomor Telepon/Faks	(024) 3517261/(024) 3569684
12	Alamat E-mail	sekretariat@dinus.ac.id
13	Lulusan yang Telah Dihilangkan	-
14	Mata Kuliah yang Diampu	Pengantar Teknologi Informasi Manajemen Proyek Sistem Informasi Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Rekayasa Perangkat Lunak

### B. Riwayat Pendidikan

	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Dian Nuswantoro	Universiti Teknikal Malaysia Melaka	
Bidang Ilmu	Sistem Informasi	Software Engineering and Intelligence	
Tahun Masuk – Lulus	2006-2010	2010-2012	
Judul Skripsi/Thesis	Sistem Pendukung Keputusan Pemberian Pembiayaan Murabahah Kospin Jasa Pekalongan	Recording Approach for Patient Health Record: A Comparison between Speech Recognition and Text Input using Computer Keyboard	
Nama Pembimbing/Promotor	Wellia Shinta Sari, M.Kom	Dr. Mohd. Khanapi Abd. Ghani	



**C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1.	2013	Electronic Customer Relationship Managemet (E-CRM) sebagai Strategi Pemasaran Global dan Pencitraan UMKM dalam Rangka Peningkatan Loyalitas Pelanggan	Dikti	14.000.000,00

**D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat Dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1.	2013	Pengenalan Media Promosi Sebagai Media Komunikasi Informasi dan Edukasi (KIE) bagi Petugas PKB/PLKB BKKBN Provinsi Jawa Tengah	Mandiri	-

**E. Pengalaman Penulisan Artikel Ilmiah Dalam Jurnal Dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Judul Artikel Ilmiah	Volume/Nomor/Tahun	Nama Jurnal
1	Sphinx-4 Indonesian Isolated Digit Speech Recognition	Vol.53/No.1/2013	Journal of Theoretical and Applied Information Technology

**F. Pengalaman Penyampaian Makalah Secara Oral Pada Pertemuan/Seminar Ilmiah Dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1.	Semantik UDINUS 2011	Desain Framework Transformasi Chat History kedalam Basis Data	2011
2.	Semantik UDINUS 2012	Multimedia Presentasi Pembelajaran Berbasis Augmented Reality untuk Pengenalan Pancaindra dalam Mendukung Mata Pelajaran IPA Tingkat Sekolah Dasar	23 Juni 2012, UDINUS
3.	Semantik UDINUS 2012	NoSQL: Latar Belakang, Konsep, dan Kritik	23 Juni 2012, UDINUS

4.	CITEE 2012	Feature Extraction on Offline Handwritten Signature using PCA and LDA for Verification System	12 Juli 2012, UGM
5.	FIKI 2013	Clinical Terminology in Patient Health Record System - SNOMED CT Overview	April 2013, Udinus

**G. Penghargaan yang pernah diraih dalam 10 tahun terakhir (dari Pemerintah, Sosial, Institusi lainnya)**

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
	-----		

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Semarang, 16 Oktober 2013

Dosen Pendamping,



(Ika Novita Dewi, S.Kom, MCS)

LAMPIRAN 2 – JUSTIFIKASI ANGGARAN

No	Nama Barang	Kuantitas	Harga Satuan	Total
<b>A.</b>	<b>PERALATAN PENUNJANG</b>			
<b>1</b>	Gerobak kayu <i>second</i>	1 unit	Rp 1.800.000,-	Rp 1.800.000,-
<b>2</b>	Blender	1 unit	Rp 150.000,-	Rp 150.000,-
<b>3</b>	Kompor Gas Besar	1 unit	Rp 250.000,-	Rp 250.000,-
<b>4</b>	Tabung Gas Elpiji 3kg	1 unit	Rp 120.000,-	Rp 120.000,-
<b>5</b>	Panci Masak Besar	2 buah	Rp 125.000,-	Rp 250.000,-
<b>6</b>	Sendok Pengaduk / Spatula	2 buah	Rp 15.000,-	Rp 30.000,-
<b>7</b>	Sendok Kecil	30 buah	Rp 2.000,-	Rp 60.000,-
<b>8</b>	Termos Es (box)	1 unit	Rp 400.000,-	Rp 400.000,-
<b>9</b>	Cangkir	30 buah	Rp 10.000,-	Rp 300.000,-
<b>10</b>	Kursi Plastik	10 unit	Rp 20.000,-	Rp 200.000,-
<b>11</b>	Botol Jamu	10 buah	Rp 20.000,-	Rp 200.000,-
<b>TOTAL</b>				<b>Rp 3.760.000,-</b>
<b>B.</b>	<b>BAHAN HABIS PAKAI</b>			
<b>1</b>	Bahan Baku Herbal	100 kg	Rp 7.500,-	Rp 750.000,-
<b>2</b>	Gula	100 kg	Rp 15.000,-	Rp 1.500.000,-
<b>3</b>	Eskrim	70 liter	Rp 35.000,-	Rp 2.450.000,-
<b>4</b>	Gelas Plastik	2000	Rp 185,-	Rp 370.000,-
<b>5</b>	Topping coklat bubuk	2 kg	Rp 20.000,-	Rp 40.000,-
<b>6</b>	Susu UHT	60 liter	Rp 10.000,-	Rp 600.000,-
<b>7</b>	Sedotan Straw	2000 buah	Rp 55,-	Rp 110.000,-
<b>8</b>	Isi Ulang Gas	8 kali	Rp 15.000,-	Rp 120.000,-

<b>9</b>	Es Batu	50 plastik	Rp 5.000,-	Rp 250.000,-
<b>TOTAL</b>				<b>Rp 6.190.000,-</b>
<b>C.</b>	<b>PERJALANAN</b>			
<b>1.</b>	Biaya Transportasi: - Pembelian bahan baku ke pasar - Pembelian peralatan penunjang - Pemesanan dan pengantaran Gerobak	3 bulan	Rp 350.000,-	Rp 1.050.000,-
<b>TOTAL</b>				<b>Rp 1.050.000,-</b>
<b>D.</b>	<b>BIAYA LAIN-LAIN</b>			
<b>1.</b>	Biaya Listrik	3 bulan	Rp 90.000,-	Rp 270.000,-
<b>2.</b>	Biaya Penggandaan Laporan	7 buah	Rp 55.000,-	Rp 385.000,-
<b>3.</b>	Biaya Pembuatan Form komentar & brosur promosi	2 kali	Rp 65.000,-	Rp 130.000,-
<b>4.</b>	Biaya Pembuatan Banner Logo dan Tagline Produk	1 buah	Rp 375.000,-	Rp 375.000,-
<b>TOTAL</b>				<b>Rp 1.160.000,-</b>
<b>JUMLAH TOTAL A+B+C+D</b>				<b>Rp 12.160.000,-</b>

### LAMPIRAN 3 – SUSUNAN ANGGOTA DAN PEMBAGIAN TUGAS

No	Nama/NIM	Program Studi	Bidang Ilmu	Alokasi waktu (jam/minggu)	Uraian Tugas
1	Yuniar Ade Safitri / A12.2010.03907	Sistem Informasi	Komputer	20 jam/minggu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengkoordinasian tim</li> <li>• Quality control</li> <li>• Pembelian bahan baku</li> <li>• Pembuatan jamu</li> <li>• Pemasaran</li> <li>• Penjualan</li> </ul>
2	Arifin Susanto / A12.2009.03440	Sistem Informasi	Komputer	20 jam/minggu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembuatan jamu</li> <li>• Pemasaran produk</li> <li>• Penjualan</li> </ul>
3	Rivaldi Elkha Ariatma / A12.2012.04759	Sistem Informasi	Komputer	20 jam/minggu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembuatan jamu</li> <li>• Pemasaran</li> <li>• Penjualan</li> </ul>
4	Nurulfia Khory / D11.2013.01692	Kesehatan Masyarakat	Kesehatan Masyarakat	20 jam/minggu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembelian bahan baku</li> <li>• Pembuatan jamu</li> <li>• Pemasaran</li> <li>• Quality control</li> </ul>



# UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO



## SURAT PERNYATAAN KETUA PENELITI/PELAKSANA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Yuniar Ade Safitri  
NIM : A12.2010.03907  
Program studi : Sistem Informasi-SI  
Fakultas : Ilmu Komputer

Dengan ini menyatakan bahwa usulan **PKMK** saya dengan judul:

"Herbafloat Dan Herbaccino" Sebagai Inovasi Bisnis dan Meningkatkan Citra Serta Nilai Jamu di Masyarakat


Yang diusulkan untuk tahun anggaran 2014 **bersifat original dan belum pernah dibiayai oleh lembaga atau sumber dana lain.**

Bila mana dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mengembalikan seluruh biaya peneliti yang sudah diterima ke kas Negara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan hormat sebenar- benarnya.

Mengetahui,

Wakil Rektor III

  
Usman Sudibyo, S.Si, M.Kom  
NIP:0686.11.1996.100

Semarang, 16-10-2013

Yang menyatakan,

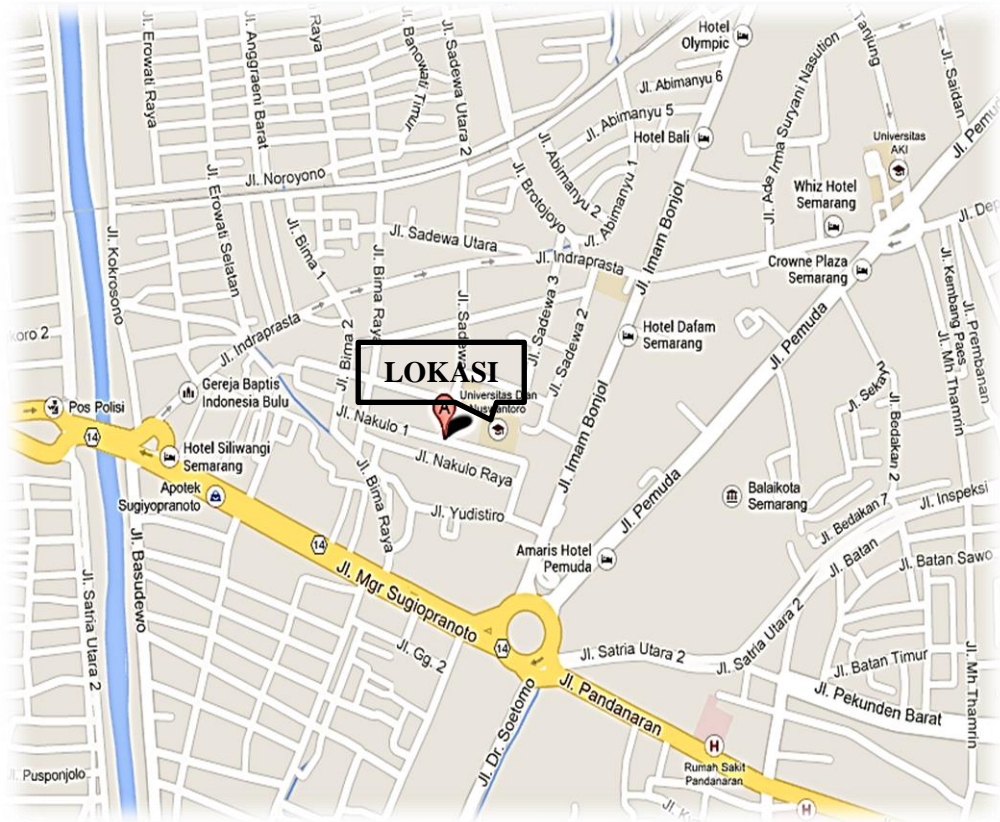


Yuniar Ade Safitri  
NIM: A12.2010.03907



## LAMPIRAN 5 – GAMBARAN PRODUK YANG DIHASILKAN

1. Peta lokasi kegiatan



## 2. Contoh produk



3. Desain logo dan tagline



4. Desain Facebook dan Twitter



5. Desain Tempat



Gambar 2 Desain Tempat PKMK